



- User-oriented Medicinal Product & Service Developer -

株式会社総医研ホールディングス

(2385 東証グロース)

2024年6月期

決算説明会資料

(2024年8月19日)

1.

当社グループの紹介

2.

2024年6月期 決算 概要

3.

2025年6月期 方針と新経営体制

4.

2025年6月期 業績予想

5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

6.

その他補足資料

1.

当社グループの紹介

2.

2024年6月期 決算 概要

3.

2025年6月期 方針と新経営体制

4.

2025年6月期 業績予想

5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

6.

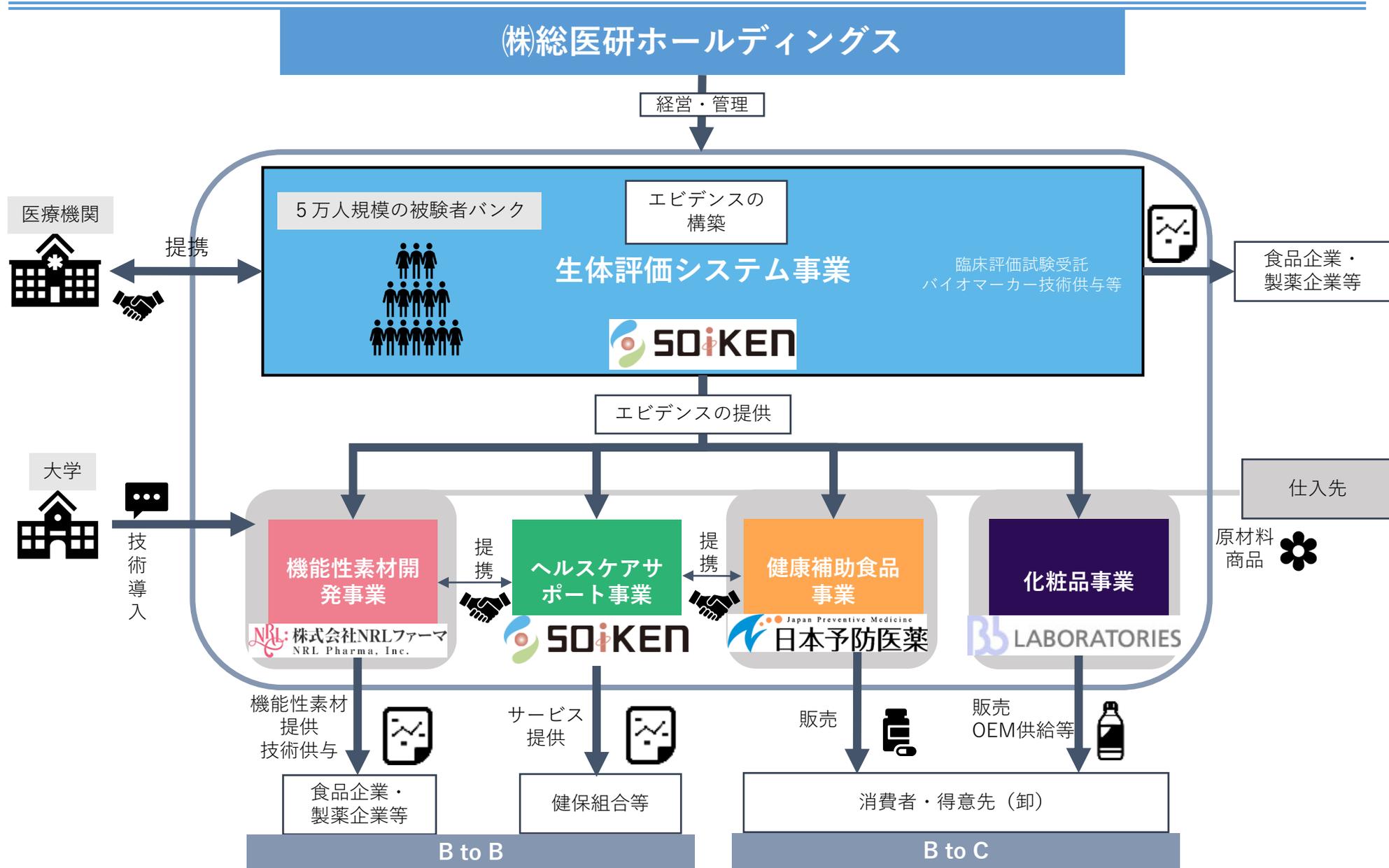
その他補足資料

経営理念

医科学の研究成果を事業化し、
人々の健康で安全な生活の実現に寄与する

当社グループは、大学発のバイオマーカー技術に基づく「エビデンス」を様々な領域で構築、活用することにより、人々の健康で安全な暮らしを実現し、医療費の抑制や生活快適性の向上等に貢献することを目指します。

設立	1994年7月26日
本社所在地	大阪府豊中市新千里東町一丁目4番2号
代表者	代表取締役社長 石神 賢太郎
資本金	18億3,658万7,052 円
決算期	6月
従業員数	90名（グループ全体正社員数） ※2024年6月末時点
事業内容 連結子会社	<ul style="list-style-type: none">・ 株式会社総合医科学研究所  (生体評価システム事業・ヘルスケアサポート事業)・ 株式会社ビービーラボラトリーズ  (化粧品事業)・ 日本予防医薬株式会社  (健康補助食品事業)・ 株式会社NRLファーマ  (機能性素材開発事業)



1.

当社グループの紹介

2.

2024年6月期 決算 概要

3.

2025年6月期 方針と新経営体制

4.

2025年6月期 業績予想

5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

6.

その他補足資料

2024年6月期決算 概要

売上高の状況

売上高は、前期実績において約50%の売上高構成比を占めていた化粧品事業が、中国市場向け商品販売が伸び悩み、前期比約60%減の大幅な減収となった結果、グループ全体においても前期比36.2%減となった。

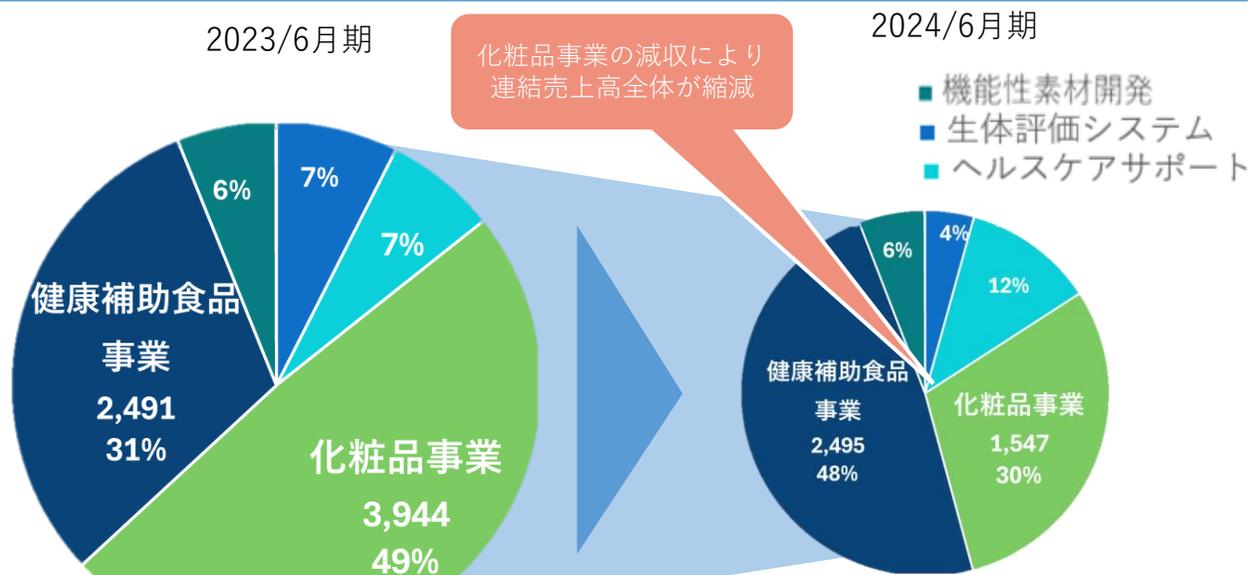
	前期	当期	増減	増減率
	2023/6月期	2024/6月期		
売上高	8,079	5,158	-2,921	-36.2%
売上総利益	3,715	2,482	-1,233	-33.2%
営業利益	725	-610	-1,335	—
経常利益	727	-566	-1,293	—
親会社株主に帰属する当期純利益	451	-662	-1,113	—

(百万円)

営業利益の状況

営業利益は、化粧品事業の大幅な減収に伴う減益、健康補助食品事業における原価率の上昇による利益率の悪化などから営業損失を計上し、対前期比較においても大幅な減益となった。

売上高構成比



2024年6月期決算 概要（セグメント別）

生体評価システム事業



■生体評価システム事業において不採算事業となる医薬臨床研究支援事業の事業撤退を進め、2024年6月末日をもって撤退が完了した。同事業の撤退に伴い、前期対比で売上高は大きく減少し、また撤退に要する各種費用が増加したため減益となった。

(百万円)

	前期 2023/6月期	当期 2024/6月期	増減	増減率
売上高	602	221	-381	-63.3%
売上総利益	174	15	-159	-91.4%
営業利益	89	-70	-159	—

ヘルスケアサポート事業



■医療機関ネットワークを活用した各種健康診断、特定保健指導、受診勧奨サポートや糖尿病の重症化予防サービス等の受託が堅調に推移し、前期対比ではほぼ同水準で推移した。

(百万円)

	前期 2023/6月期	当期 2024/6月期	増減	増減率
売上高	553	595	42	7.6%
売上総利益	169	170	1	0.7%
営業利益	93	93	-1	-0.7%

2024年6月期決算 概要（セグメント別）

化粧品事業



■ 仲介事業者を排してGolong社と直接取引を行うことで削減されたコスト相当額をGolong社による中国国内での販売促進費に充当し、顧客獲得を図る計画であったが、直接取引開始の遅れに伴い、販売促進による顧客確保に至らず、また中国の景況感の悪化、中国国内の化粧品メーカーの台頭の影響もあり、大幅な減収減益となった。

(百万円)

	前期 2023/6月期	当期 2024/6月期	増減	増減率
売上高	3,944	1,547	-2,396	-60.8%
売上総利益	1,575	684	-891	-56.6%
営業利益	658	-153	-810	—

健康補助食品事業



■ 売上高は概ね前期と同水準を維持できたものの、原材料価格の高騰に対する販売価格への転嫁の遅れ、新商品の先行的な販売促進費の投下により大幅な減益となった。

(百万円)

	前期 2023/6月期	当期 2024/6月期	増減	増減率
売上高	2,491	2,495	5	0.2%
売上総利益	1,639	1,521	-118	-7.2%
営業利益	137	-158	-295	—

2024年6月期決算 概要（セグメント別）

機能性素材開発事業 事業



■ラクトフェリン原材料販売の主要取引先である一社の商品製造方針転換に伴い、取引量が減少し、これを補填すべく新規取引先の開拓を進めたものの全てを補填することができなかったことが減収要因となり、減収に伴う利益減少の他、一時的な費用増により、減益となった。

(百万円)

	前期 2023/6月期	当期 2024/6月期	増減	増減率
売上高	490	299	-191	-39.0%
売上総利益	160	90	-70	-43.6%
営業利益	43	-13	-56	—

その他グループ共通

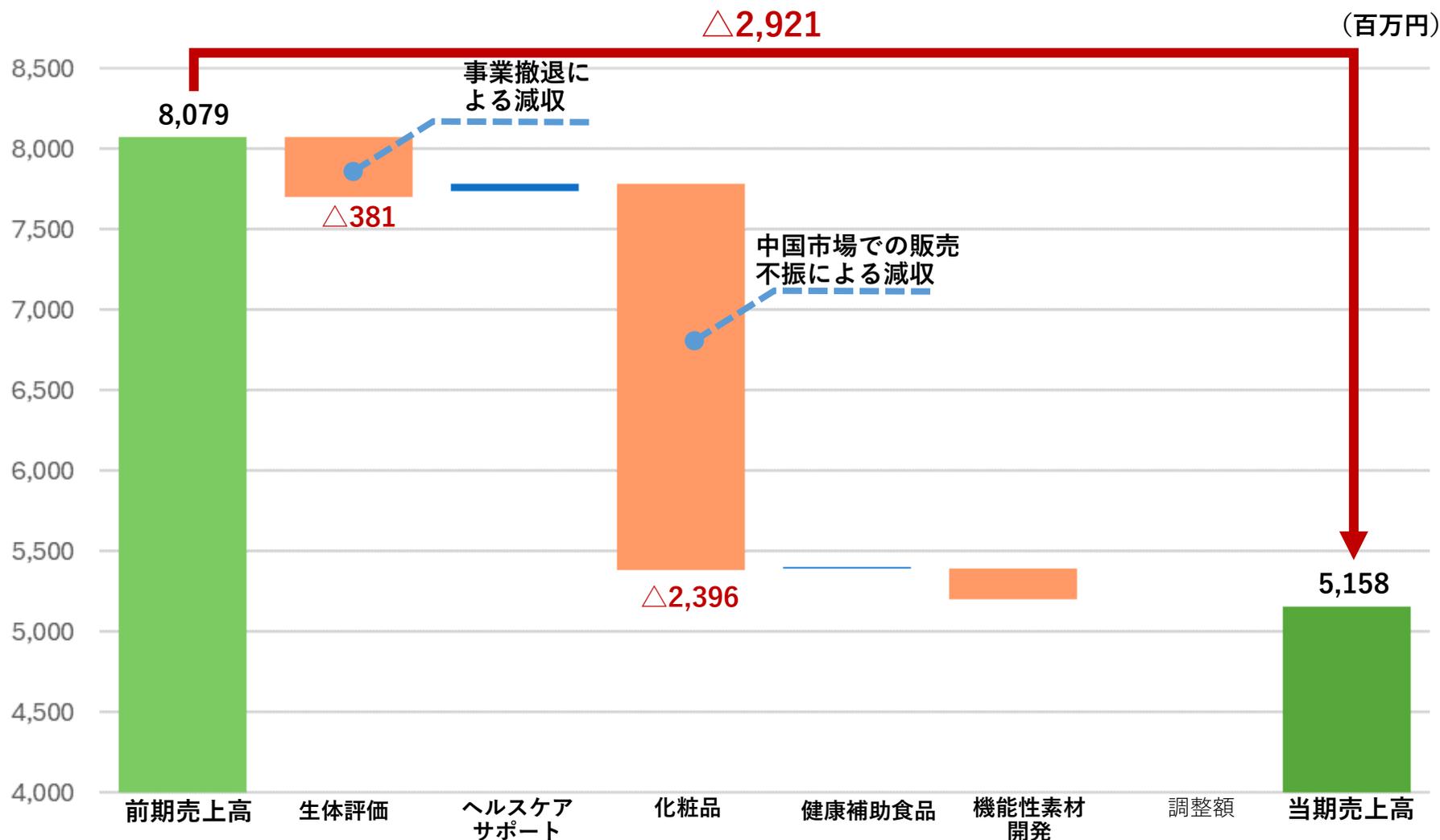
■グループ全体の共通費用については、大きな変動はなく前期同水準で推移した。

(百万円)

	前期 2023/6月期	当期 2024/6月期	増減	増減率
売上高	2	2	0	0.0%
売上総利益	-2	1	3	—
営業利益	-294	-309	-15	—

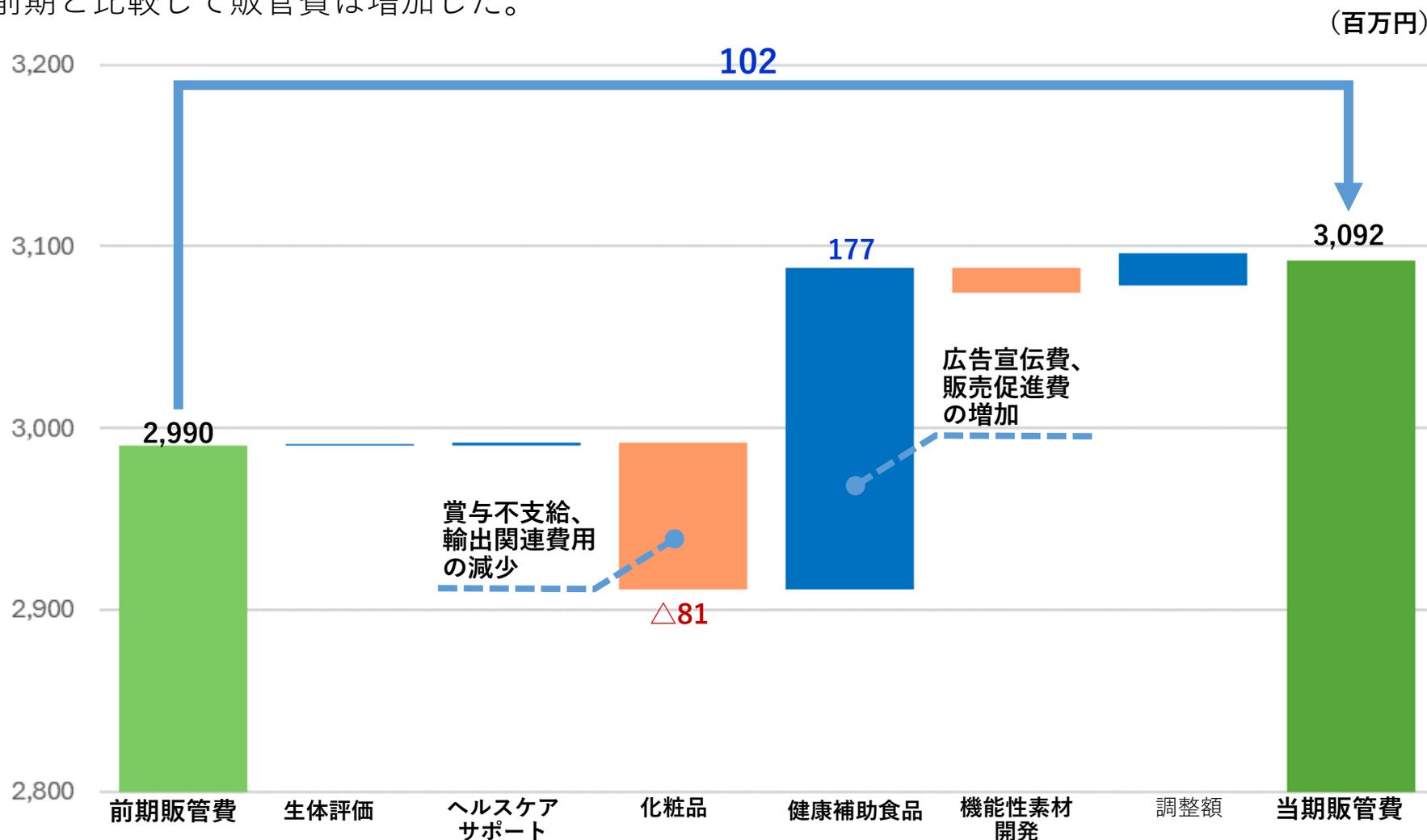
セグメント別：売上高 前期比増減

▶ 生体評価システム事業における医薬臨床研究支援事業の事業撤退、化粧品事業における中国市場での販売不振が主要因となって大きく減収した。その他事業は前期との比較では微増微減の状態となった。



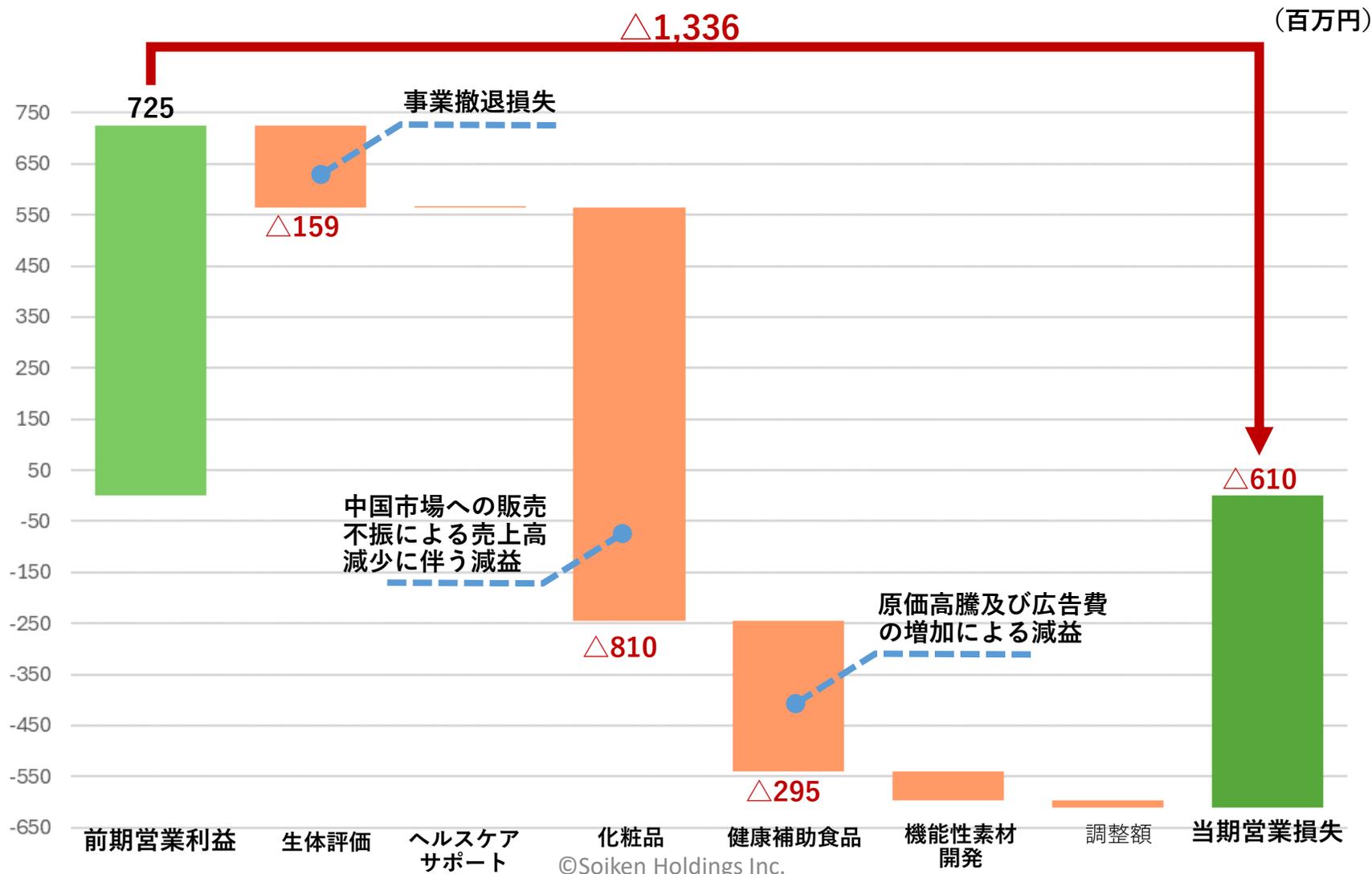
セグメント別：販管費 前期比増減

▶ 化粧品事業において業績不振による賞与の不支給、中国市場での販売低下による輸出関連費用の減少により費用は減少した。一方、健康補助食品事業において、新規顧客獲得の目的に加え、新商品に関する先行投資として広告宣伝費、販売促進費を投下したことによる費用の増加があり、前期と比較して販管費は増加した。



セグメント別：営業利益 前期比増減

▶ 生体評価システム事業における医薬臨床研究支援事業の撤退に伴う減益、化粧品事業における中国市場への販売不振による売上高減少による減益、健康補助食品事業における原価の高騰及び広告宣伝費、販売促進費の増加による減益によって、前期と比較して大幅な減益となった。



貸借対照表 前期比増減

▶ 当期純損失を計上したことにより、純資産が減少したものの、従前どおり、有利子負債は0であり、財務体質は健全な状態を維持した。

	前期 (2023/6月期)	当期 (2024/6月期)	増減
	実績	実績	(百万円)
流動資産	7,969	6,765	-1,204
現金及び預金	5,946	4,790	-1,156
棚卸資産	1,296	1,121	-175
その他	727	854	127
固定資産	271	181	-90
有形固定資産	52	20	-32
無形固定資産	47	26	-20
投資その他資産	172	135	-38
総資産	8,240	6,946	-1,294
負債	1,068	697	-371
仕入債務	408	207	-201
その他	660	490	-170
有利子負債	-	-	-
純資産	7,172	6,249	-923
負債及び純資産合計	8,240	6,946	-1,294

1.

当社グループの紹介

2.

2024年6月期 決算 概要

3.

2025年6月期 方針と新経営体制

4.

2025年6月期 業績予想

5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

6.

その他補足資料

2025年6月期 方針

1. 研究開発投資

経営理念である「医科学の研究成果を事業化し、人々の健康で安全な生活の実現に寄与する」に原点回帰し、抗疲労・フェムテック分野を中心として研究開発投資および関連事業でのM&Aによる買収も投資として注力

2. 経営資源の適切な配分

グループ全体の業務効率化及びスリム化を図り、収益性を高めるとともに、事業間シナジーの効果を向上させる

新経営体制

代表取締役の異動

グループ全体の新陳代謝を図り、新たなイノベーションを産み出す体制へ移行

新任代表取締役 略歴等

氏名： 角田 真佐夫 (すみだ まさお)
生年月日： 1977年7月14日 (47歳)
学歴： 神戸大学大学院 修士課程修了
略歴： 2007年7月 (株)総合医科学研究所 入社
2008年10月 同社ヘルスケアサポート事業部長 (現任)
2010年9月 同社取締役就任 (現任)
2019年9月 当社取締役就任 (現任)
2020年7月 (株)NRLファーマ代表取締役社長就任 (現任)



研究開発投資

▶ 東京慈恵会医科大学との産学連携講座設置と共同研究契約

■ 研究期間：2024年4月1日～2029年3月31日（5年間）

■ 共同研究の内容

ウイルス研究から得られた疲労およびうつ病に関する研究成果の社会実装

■ 研究目的

近藤一博教授が行ってきた疲労、うつ病、新型コロナ後遺症、脳内炎症等に関する基礎研究を更に発展させ、当社と近藤一博教授の**共同設立会社である「ウイルス医科学研究所」**が取得済みの様々な特許、技術を元に展開。

■ 期待される研究成果

- ①唾液を用いた生理的疲労を客観的に測定する疲労測定方法の提供
- ②分子機構の分析に基づく疲労および回復力測定方法の提供
- ③うつ病発症のメカニズムの解明による抗うつ薬・サプリの開発支援
- ④新型コロナ後遺症の客観的診断方法の提供と抗薬・サプリの開発支援
- ⑤抗SITH-1（うつ病原因遺伝子）抗体測定方法の提供。

経営資源の適切な配分

- ▶ 子会社間の関東事業所（4事業5拠点）統廃合によるコスト削減を図る。
なお、当該コスト削減の効果は2026年6月期以降に通年で寄与する見通し。



1.

当社グループの紹介

2.

2024年6月期 決算 概要

3.

2025年6月期 方針と新経営体制

4.

2025年6月期 業績予想

5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

6.

その他補足資料

2025年6月期 業績予想

売上高は、化粧品事業以外の事業は2024年6月期との比較にて増収の見込みである一方、化粧品事業は早期の売上高の回復が困難なため、減収の見込みとなり、売上高合計は2024年6月期と同水準となる。

営業利益は、化粧品事業は売上高の回復見通しが不透明なため増益を図ることが困難であるが、原価率の低減効果が見込まれる健康補助食品事業の大幅な改善の他、各事業での利益改善によって赤字幅を縮減する。

(百万円)

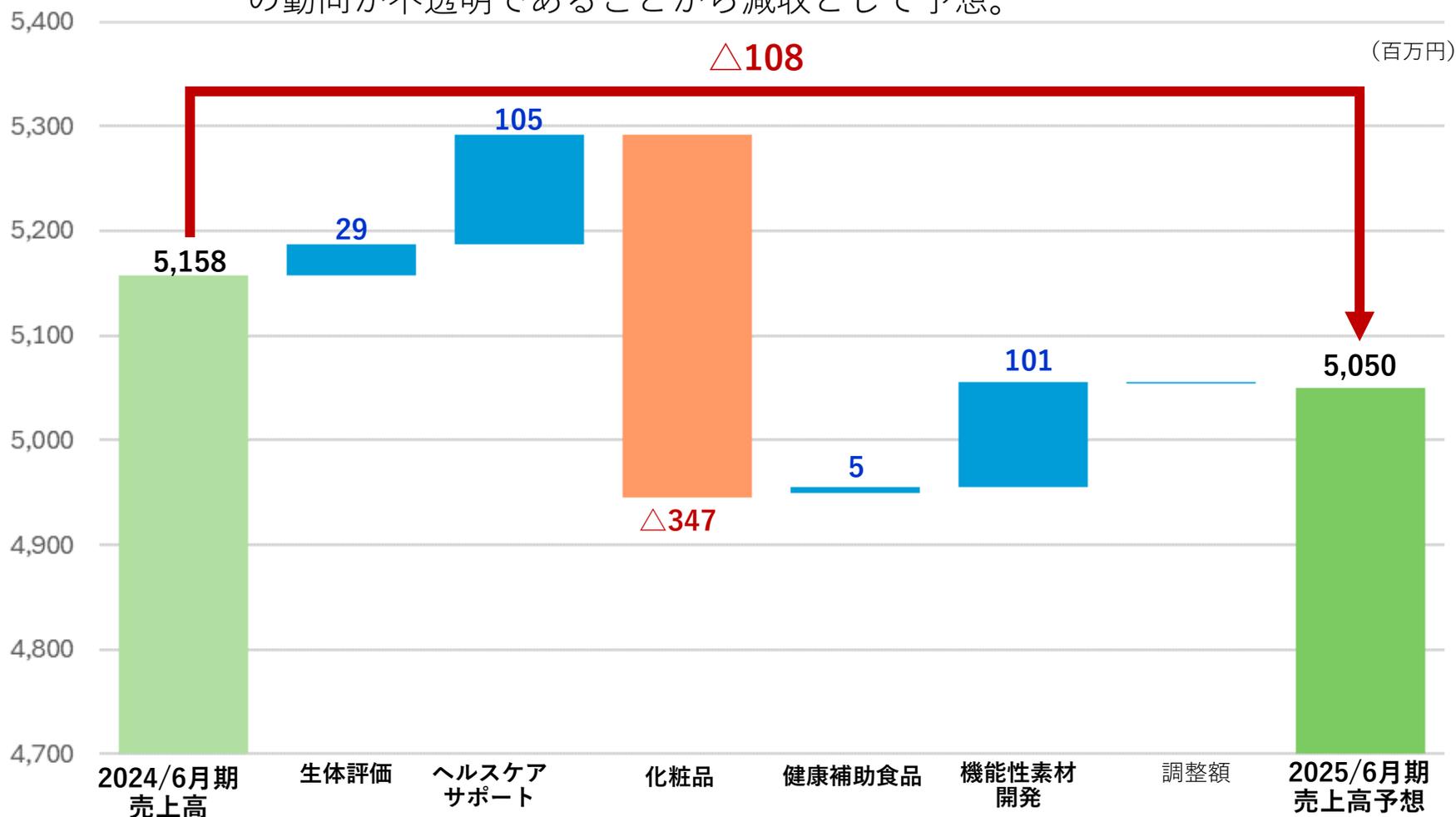
	2024/6月期 実績	2025/6月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	5,158	5,050	-108	-2.1%
売上総利益	2,482	2,604	121	4.9%
営業利益	-610	-400	210	—
経常利益	-566	-400	166	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-662	-450	212	—

2025年6月期 業績予想

売上高 セグメント別予想

生体評価システム事業は評価試験・バイオマーカー開発事業での運営となるが2024年6月期末時点での受注残もあり増収、ヘルスケアサポート事業は更に取り引健保組合数を増加させることで増収、健康補助食品事業は2024年6月期と同水準を維持し、機能性素材開発は新商品の開発等により増収を図る。

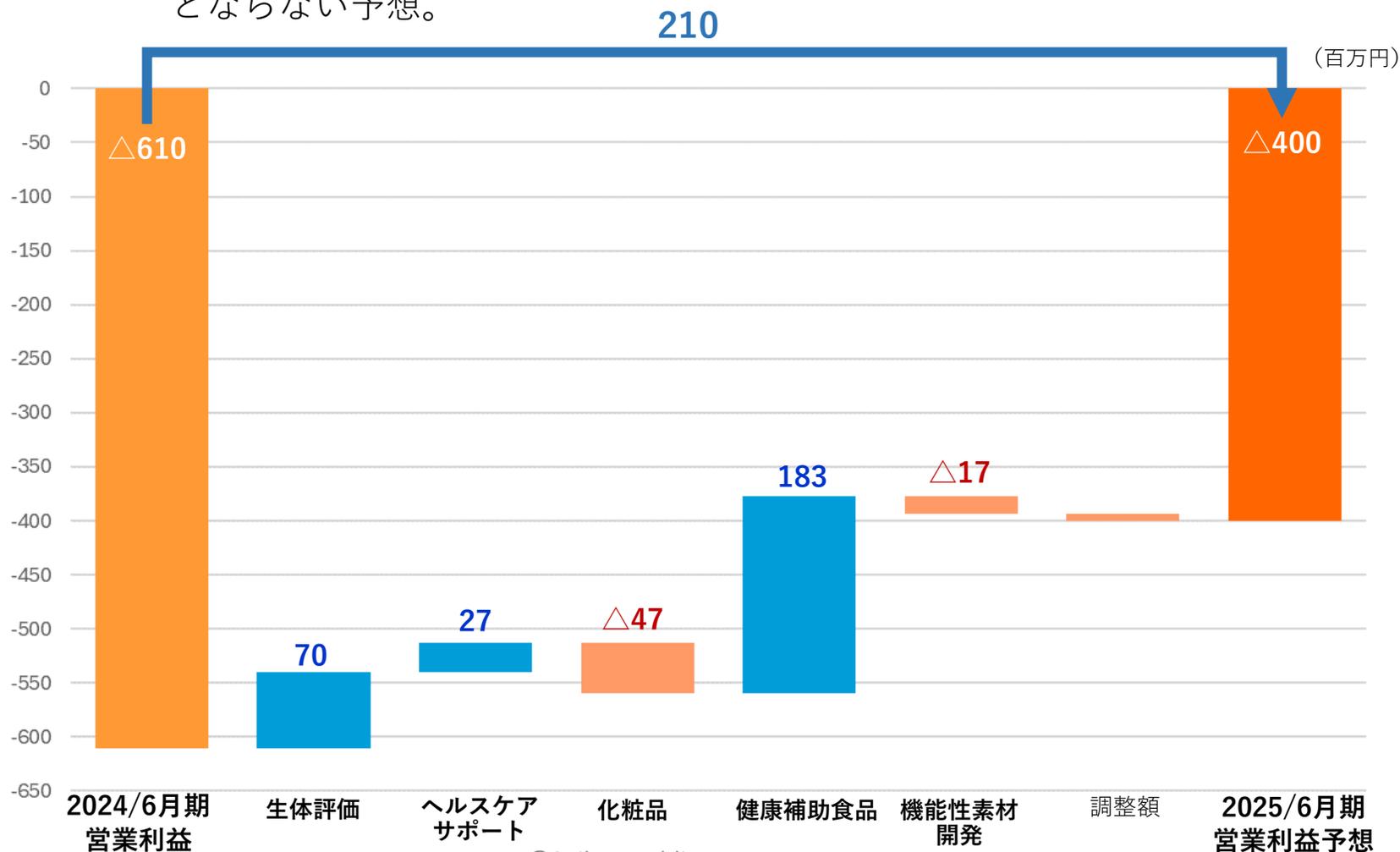
化粧品事業は日本国内及び中国以外の地域での販売強化を図るが主要な中国市場の動向が不透明であることから減収として予想。



2025年6月期 業績予想

営業利益 セグメント別予想

営業損失計上の予想となるものの2024年6月期の損失額から大きく縮減する。事業撤退の一時費用が生じない生体評価システム事業の増益、原価高騰に対する価格転嫁の効果及び広告宣伝費等の適正化による健康補助食品事業の増益、堅調に推移するヘルスケアサポート事業の増益を見込み、2026年6月期以降を見据えた投資を行う機能性素材開発事業や中国市場の動向が不透明な化粧品事業は増益とならない予想。



1.

当社グループの紹介

2.

2024年6月期 決算 概要

3.

2025年6月期 方針と新経営体制

4.

2025年6月期 業績予想

5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

6.

その他補足資料

5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

化粧品事業



化粧品事業



Golongとの直接取引の効果は2025年6月期から100%反映。削減されたコストは中国国内での販促費に充当し、顧客獲得を図る。切替を見越して控えていた根強い人気商品であるモイストクリームマスクPro.の販売に2025年6月期は注力する。加えて、日本国内においてはBb lab.ブランドを再度訴求し、国内事業のみでの黒字化を目指す。

1. 世界の中華系消費者にモイストクリームマスクPro.を拡売する

これまでGolongに任せていたモイストクリームマスクPro.への投資に加え、当社自身が各種リソースを重点的に配分し、日本国内でも販促活動を実施する。これにより各国の中華系消費者への売上拡大を図る。

2. 経営資源の適切な配分

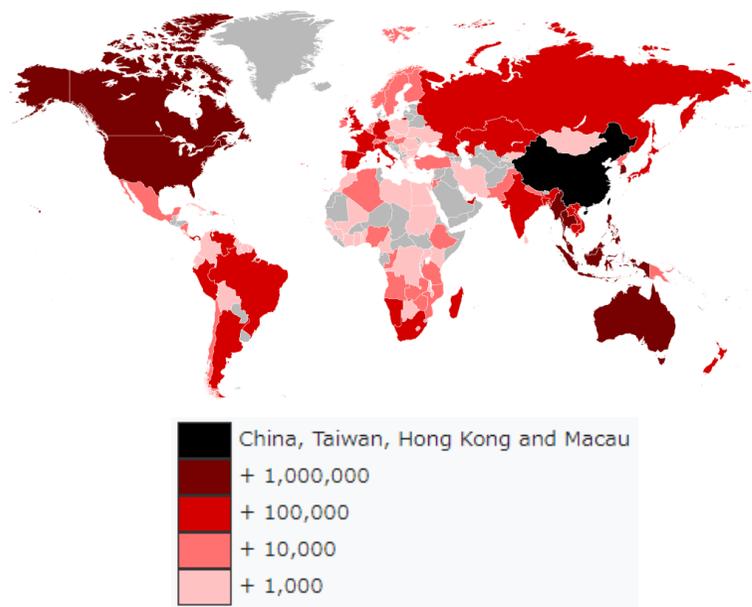
売上状況に応じた費用調整を行い、低コスト構造を確立することで、2025年6月期中に問題を解消し、2026年6月期以降の確実な黒字化を目指す。

(百万円)

	2024/6月期 実績	2025/6月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	1,547	1,200	-347	-22.4%
売上総利益	684	566	-118	-17.2%
営業利益	-153	-200	-47	—

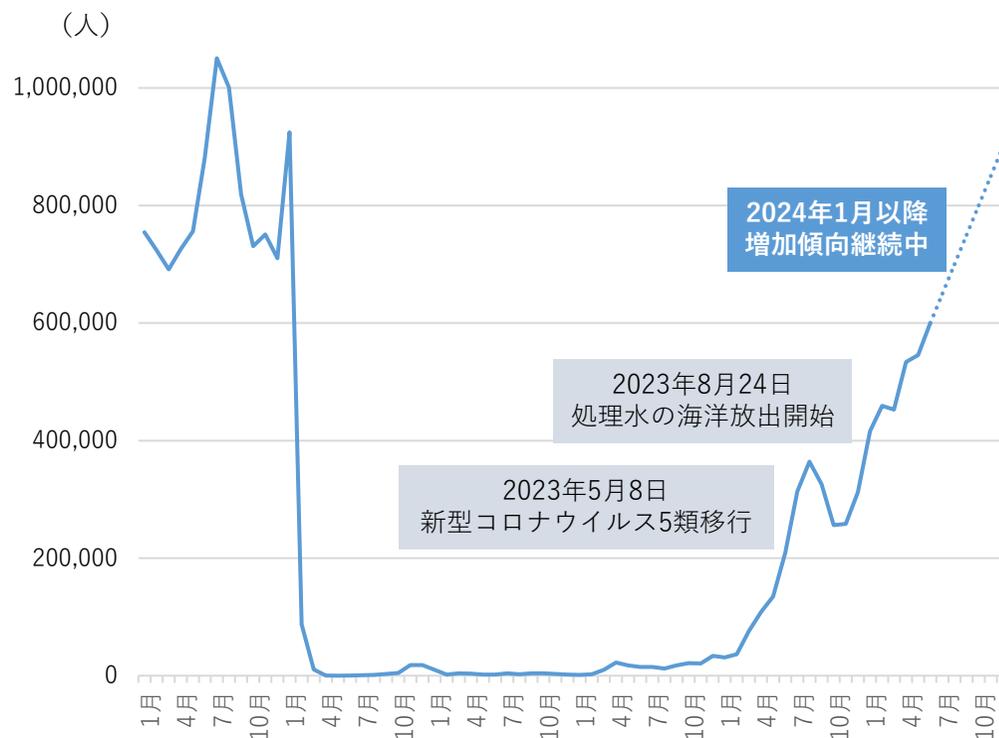
※参考) 各国の中華系住民数 (約4000万人) と訪日中国人客数

各国／地域における中華系住民数



https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Map_of_the_Chinese_Diaspora_in_the_World.svg

中国からの訪日客数



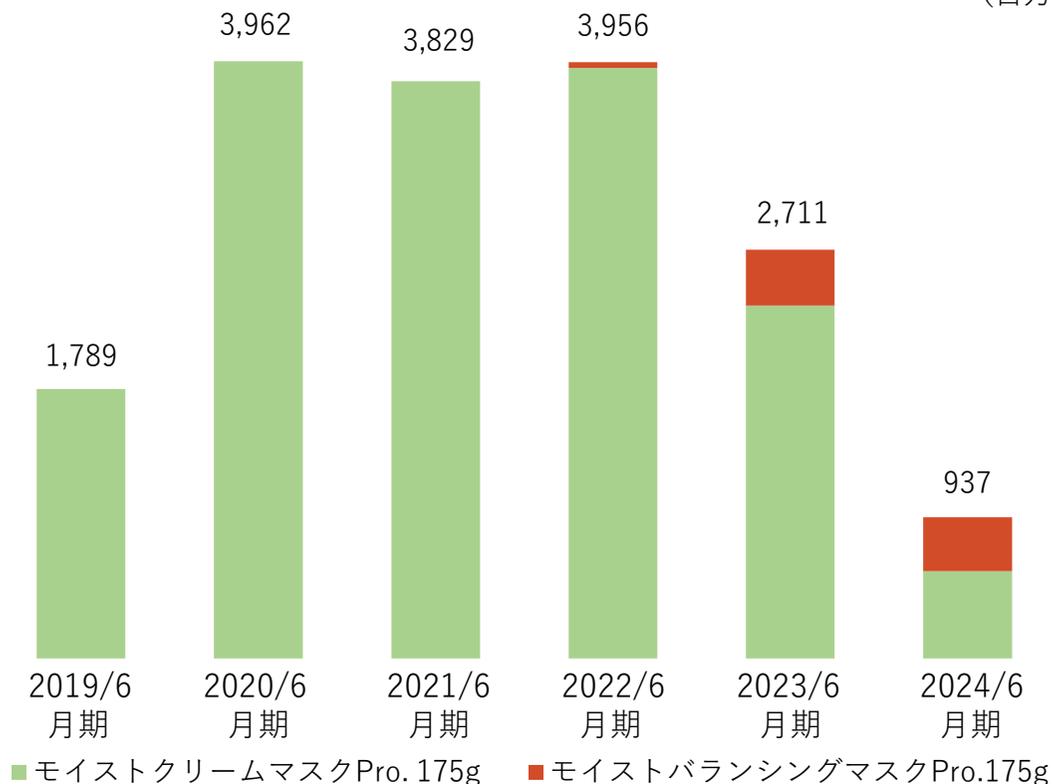
化粧品事業



処理水の海洋放出による影響は収束の兆し。現状は中間所得層を対象とした市場の競争が激化。モイストバランシングマスクPro.への切替には失敗。2025年6月期以降は主要マスク2種の併売や小容量タイプの発売に加え、当社独自のプロモーション投資（在日KOLによる口コミ配信やインバウンド対策強化）および訴求の開発などを進める。

主カマスク2品の売上推移

(百万円)



主カマスク2種の併売



小容量タイプ発売



化粧品事業



中国大型セール（618）は、全体では前期対比22%減にて着地。
 モイストバランシングマスクPro.7万個以上販売（前期対比624.5%）。
 PHプロテクトUVスプレーは6万本以上販売。
 ※プラットフォームカテゴリーでトップの位置を維持

①オンライン： トップKOLによるライブ販売

618セールは主にKuaishou（快手）の徐婕のライブ放送が販売に貢献

【KOL: 徐婕】

【KOL: Austin】

KOL: 徐婕

プラットフォーム：快手

商品：バランシング 2個セット

販売数量：1万セット

GMV: 484万元（約9,700万円）

KOL: Austin

プラットフォーム：タオバオ

商品：バランシング1個

販売数量：3,000個

GMV: 70万元（約1,400万円）



②オフライン： WOW-COLOURでの広告実施

店内外および複合店舗全体での広告プロモーションを通じて、618大型セール期間中、参加店舗の日々の販売は40%以上増加



化粧品事業



台湾でのマーケティング活動。新商品スムーズブースターローションPro.を台湾で展開したところ、価格感も手頃な点から先行販売に成功。発売から3か月で約1500本販売。今後の台湾の主力商品としてプロモーションを行う。

- スムーズブースターローションPro. 台湾先行発売(2024年3月)
台湾で人気のあるマンデル酸を配合、ナノバブルを発生させる容器がユニーク
KOL販売にて1時間で400本を完売

KOL: JANET (Facebookフォロワー: 19万人)

台湾公式Instagramより



2025年6月期 業績予想 セグメント別

化粧品事業



シンガポールでのマーケティング活動。シンガポールWelcia（ドラッグストア）全12店舗にて常時販売を開始（2023年8月～）、その他海外での販売を強化。

順調に売上を伸ばし、2024年6月はGMV100万円以上を達成



シンガポール向けに初のライブ販売を実施
1.5時間のライブで約120万円の販売を達成

- FBページ名：SHC Live & Japan Live SHC 日本直播代购
- 実施日時：2024年4月16日（21時～）
- 商品：水溶性プラセンタエキス原液、
モイストクリームマスクPro、
PHプロテクトUVスプレー
- 販売数：219セット
- 売上：SGD 10,453（約120万円）



化粧品事業



日本国内ではアットコスメの成長により、国内代理店の売上が大幅に拡大。さらに楽天モールでの販売が順調に成長しており、直通販以外の販路を確保することに成功。

アットコスメ店舗展開 (※ブランド認知策にも)



@cosme TOKYO 展開写真



【楽天】ゼロからスタートし、月平均440万の売上まで伸長

ランキング画像



＼ご購入ありがとうございます！／

5週連続

クリームランキング
クリームランキング
クリームランキング
ジェルパック・クリームランキング
ジェルパック・クリームランキング

2023年6月26日～7月2日/7月3日～9日/7月10日～16日/7月17日～23日/7月24日～30日集計

7日連続

ジェルパック・クリームランキング

2023年7月14日(日)集計 (集計ID: 79320)

販売 サルタタイム | デイリー | 1日 | 1-800 | 81-1470 | 送料あり

1位

ジェルパック(10枚入り) | 【1位】 Moist Cream Mask Pro. 175g | レビュー平均4.5(221件) | BB LABORATORIES 公式 | 39ショップ

4,180円

2023年6月27、28、29、30日、7月1、2、3日集計

レビュー画像



レビュー投稿でプレゼント【公式】ブラセンタ原液10日間お試しセット1-

2,200円 送料無料

1,100円/本 (2本)

20ポイント(1倍)

1,000円OFFクーポンあり

2本

★★★★★ 4.55 (221件)

8/6 15:00までの注文で最速8/8お届け

届後配送 39ショップ

Bb LABORATORIES 公式店



ポイント10倍(8/11 01:59迄)【公式】Bblab. 水溶性ブラセンタエキ-

9,900円～ 送料無料

900ポイント(1倍+9倍UP)～

1,000円OFFクーポンあり

★★★★★ 4.77 (291件)

8/6 15:00までの注文で最速8/8お届け

届後配送 39ショップ

Bb LABORATORIES 公式店

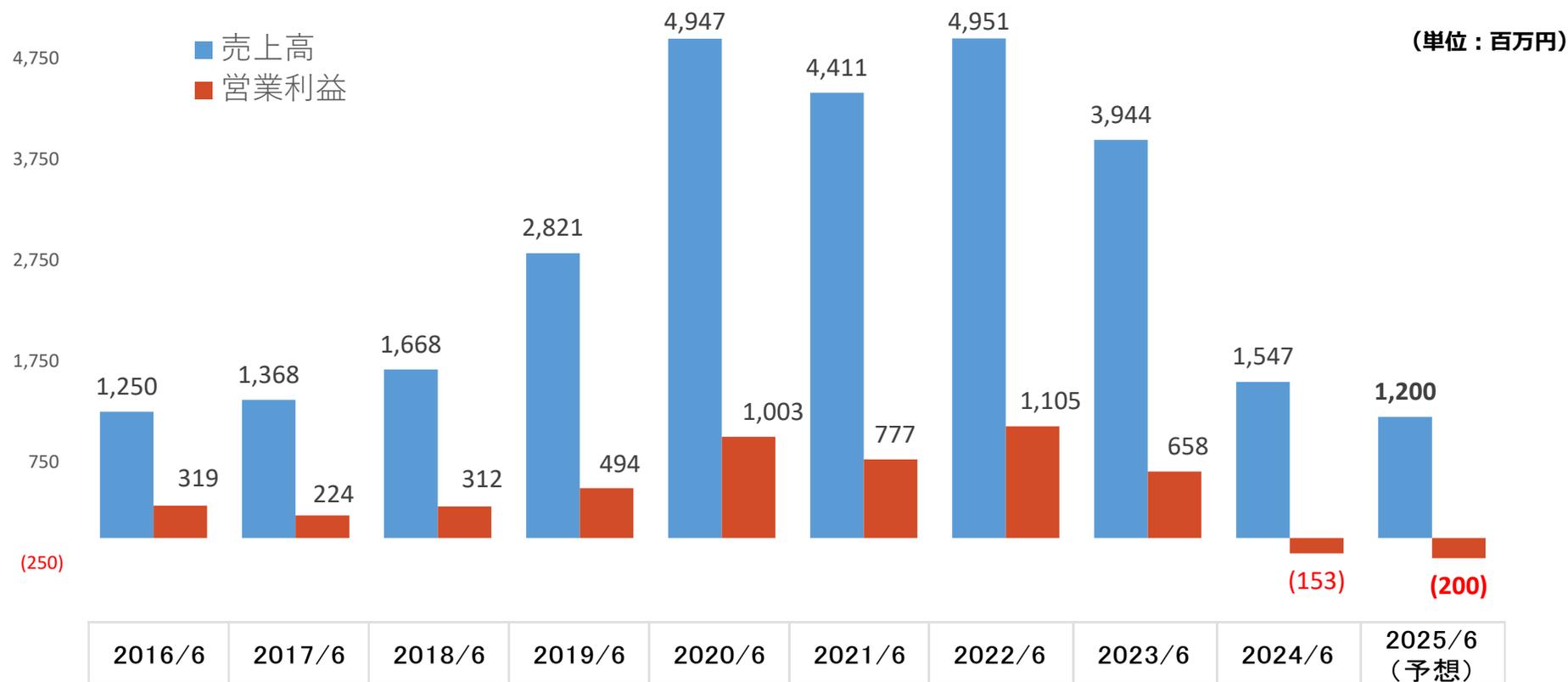
同じ商品を安い順で見る

2025年6月期 業績予想 セグメント別

化粧品事業



中国市場への過度な依存を緩和し、グローバル展開を推進させる。一方ではGolongとのトップ対話など高レベルな商談を強化し、計画や戦略について合意を得ることで連携を深め、中国市場での売上回復を目指す。
国内市場では販促費を見直し、国内の長期的な赤字の解消を図る。



5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

健康補助食品事業



健康補助食品事業



原価上昇に対する売価への転嫁を2024年6月期末に実施しており、これによる顧客離れ対策を実施すると同時に、新規顧客の獲得に注力する。主力商品であるイミダペプチドの再訴求を行い、堅実な利益体質の回復を図る。

1. 研究および商品開発の強化

イミダゾールジペプチドや黒大豆ポリフェノールを含む食品を4週間摂取することで、集中力が向上し、瞬時の判断力や作業記憶の改善が確認された。特許申請や機能性表示食品としての申請を急ぐ（※学習時の訴求）。更に新商材の開発と早期上市を実現させる。

2. 堅実な利益確保による運営

反響が低いイミダペプチド以外の商品については広告出稿を抑える。その結果、2024年6月期対比85%の予算であっても顧客獲得数を確保できる見込。出稿枠を厳選しつつ、効果的な獲得が期待できる夏季に投資配分を増やして積極的に展開する。

(百万円)

	2024/6月期 実績	2025/6月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	2,495	2,500	5	0.2%
売上総利益	1,521	1,625	104	6.8%
営業利益	-158	25	183	—

2025年6月期 業績予想 セグメント別

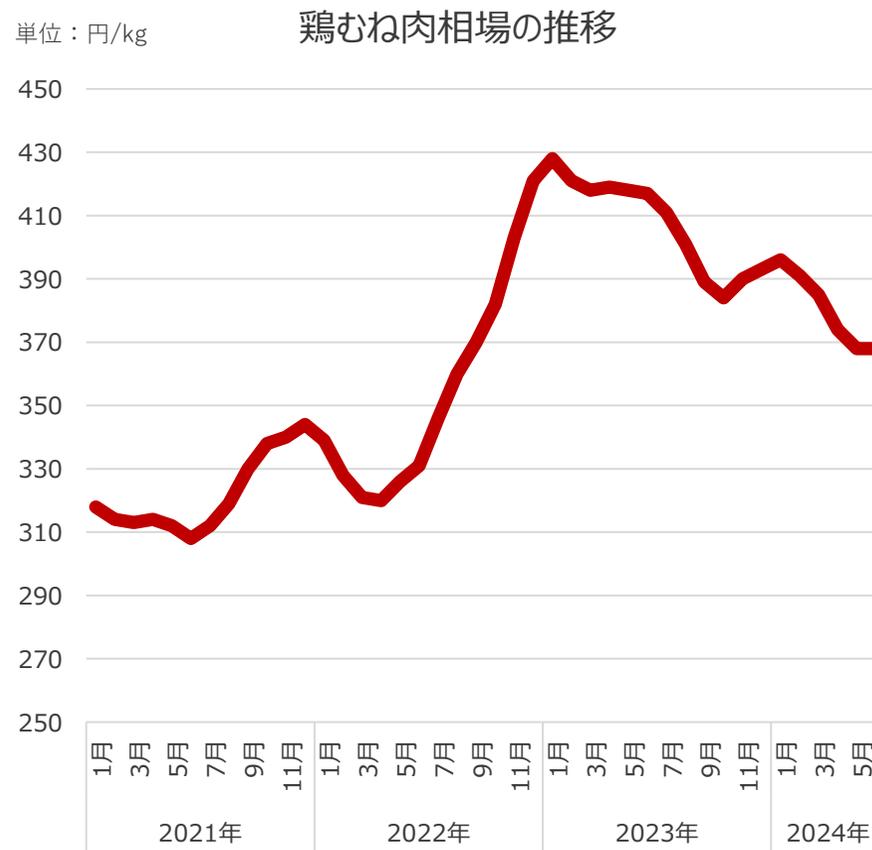
健康補助食品事業



主力のイミダペプチド成分は鶏むね肉から抽出しており、その相場に影響を受ける。鶏むね肉の価格は一時の高騰から低下傾向にあり、製造費用もピークを過ぎている。2024年4月から価格改定（既存顧客には2024年7月より改定）を実施しており、売上原価率は回復し始めている状況。

売上高と売上原価（百万円）

	2021/6 月期	2022/6 月期	2023/6 月期	2024/6 月期
売上高	2,744	2,735	2,490	2,495
売上原価	921	910	851	983
原価率	33.6%	33.3%	34.2%	39.4%



資料：農林水産省「食鳥市況情報」 プロイラーの卸売価格（むね肉中値）の推移（東京都）

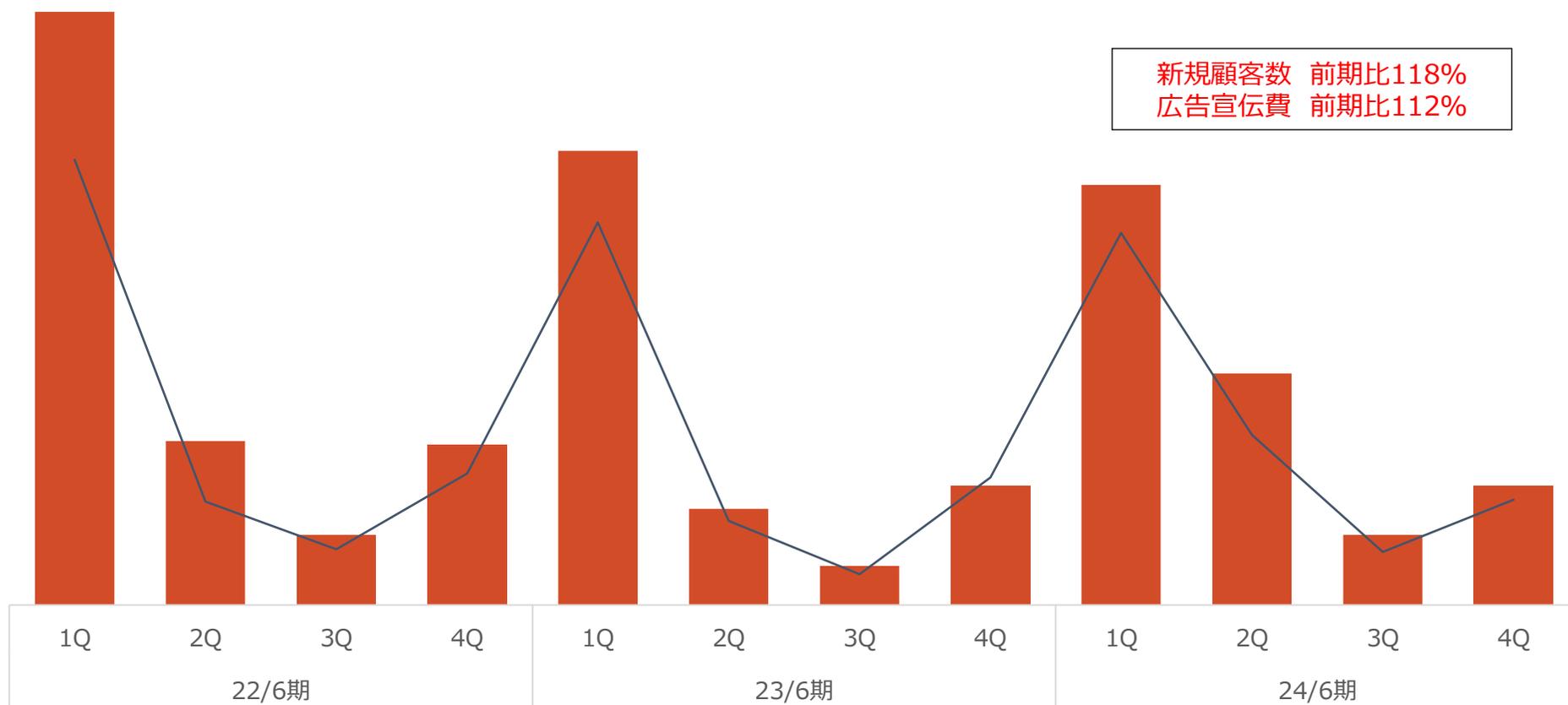
2025年6月期 業績予想 セグメント別

健康補助食品事業



2024年6月期においてオフラインメディア中心に顧客獲得の効率が量・質ともに向上し、前期対比で**118%**の新規顧客を獲得し、新規獲得数は前期対比で約10,000人増加した。この成功要因のひとつである「広告クリエイティブの開発強化」を現在も継続して強化している。

■ 新規顧客数 — 広告宣伝費



2025年6月期 業績予想 セグメント別

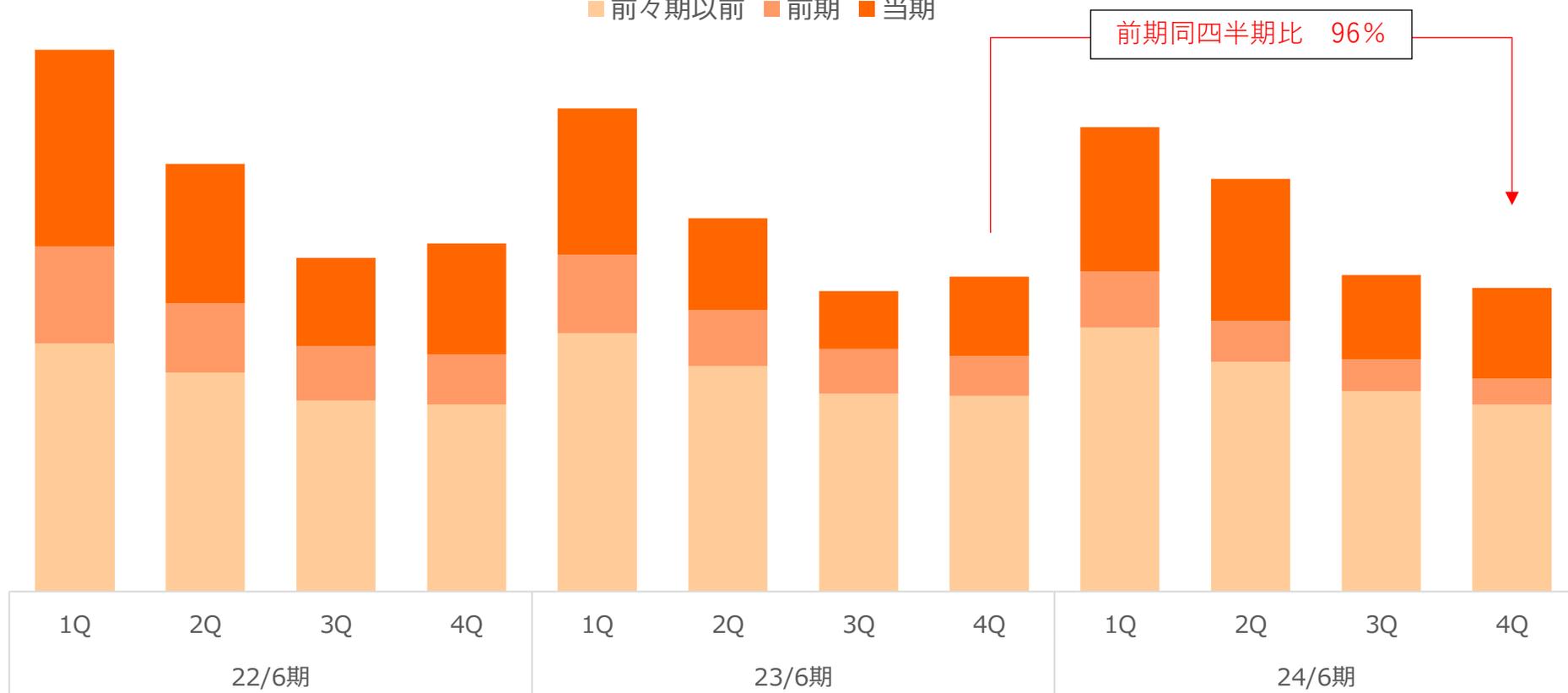
健康補助食品事業



2024年3月に発覚した紅麹サプリメントに関する問題により、一時的に解約数が増加。しかし新規顧客の開拓が進んでおり、獲得時期に若干の変化は見られるものの2024年6月期末の定期顧客数は2023年6月期とほぼ同じ水準を維持。今後も新規顧客の開拓と休眠顧客の掘り起こしを通じて、定期顧客の増加を目指す。

(顧客の獲得時期)

■ 前々期以前 ■ 前期 ■ 当期



※定期顧客数・・・各四半期ごとに定期コースの出荷があった顧客の数

健康補助食品事業



新規・既存を問わず幅広い顧客に対してハイスペック商品を提案し、客単価の向上を図る。その結果、一定の割合で定期商品の変更改が見られるなど、顧客にも好意的に受け入れられている。また、現在発売準備中または商品開発中の商品もハイスペックなものに設定しており、今後も客単価の向上に寄与することを期待。

ハイスペック商品の例



イミダペプチドプレミアム

通常価格 (90粒)

10,500円



イミダペプチドQ10

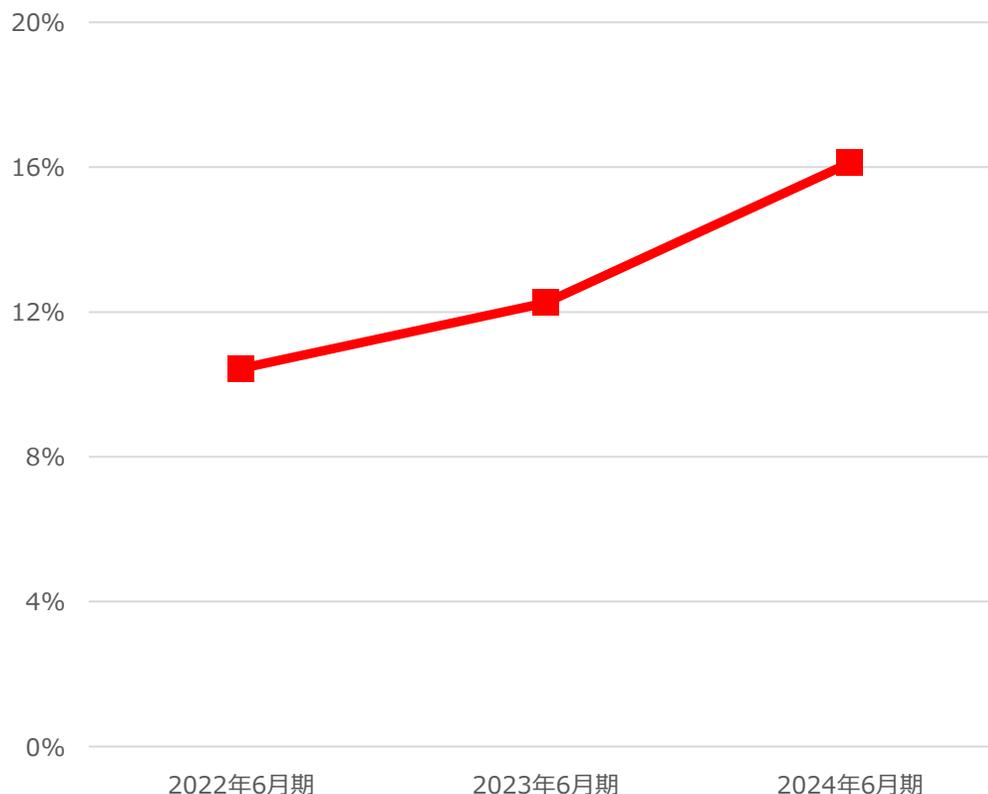
通常価格 (30本)

11,000円

※表示価格は全て税込みです。

※お試し価格の商品を除いた売上における構成比です。

ハイスペック商品の売上構成比

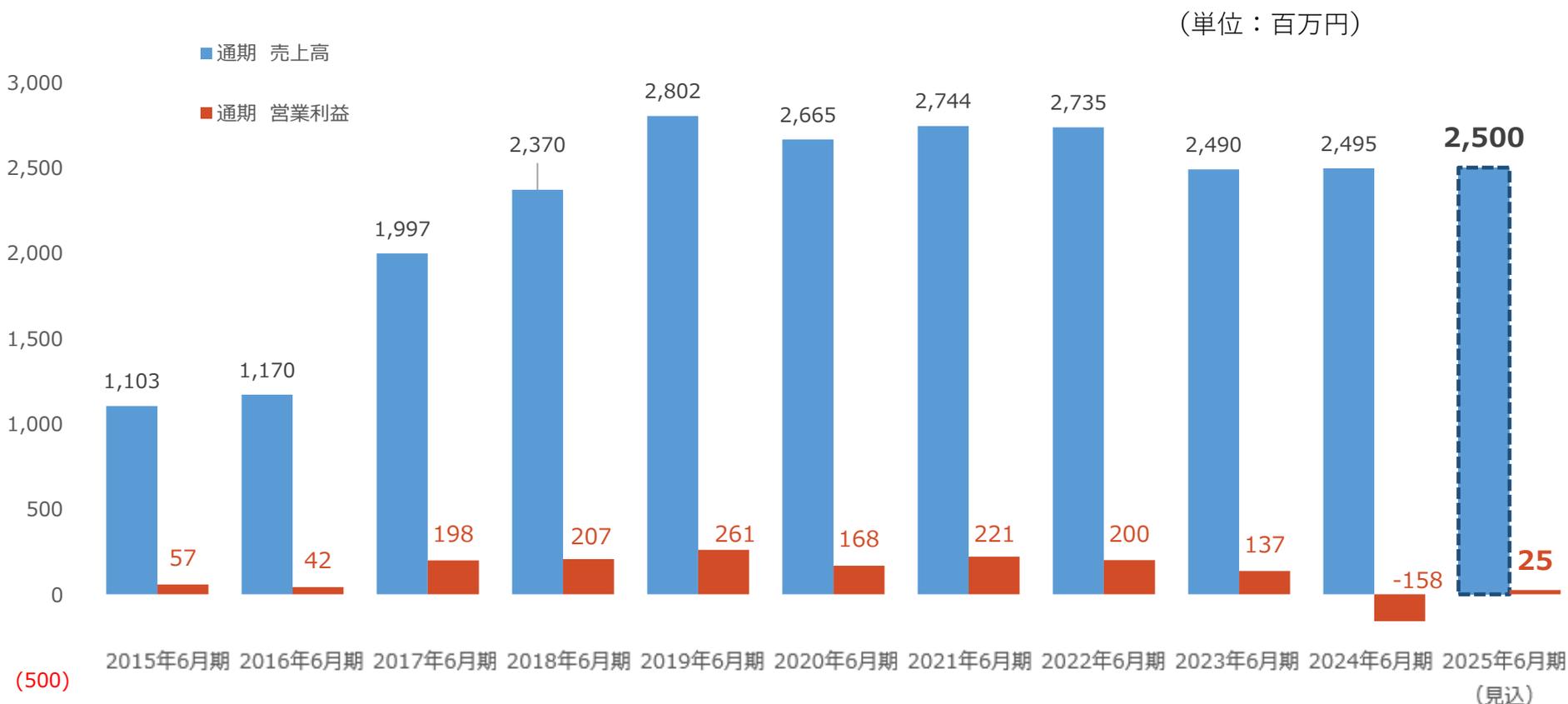


2025年6月期 業績予想 セグメント別

健康補助食品事業



原価率の低減効果により利益率が大幅に改善する見込み。2024年夏は引き続き獲得効率が維持できており、積極的に広告を出稿。また顧客のLTVを更に向上させるため、2024年9月以降に新商品を投入予定。リピート通販モデルのため、先行投資として広告宣伝費を支出するものの、将来の利益増大を見据えて、引き続き積極的に集客を行う方針。



5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

生体評価システム事業



生体評価システム事業



■2024年6月期対比で約30百万円の増収、医薬臨床研究支援事業の撤退により収益性が向上することで増益となる。既存の体制を変更することにより営業力を増強するとともに内部体制を強化し、より多くの試験運営やバイオマーカー研究開発に注力する。

▶ 東京慈恵会医科大学との共同研究

- ・唾液を用いた生理的疲労を客観的に測定する疲労測定方法の提供
ヘルペスウイルスを活用したバイオマーカーの開発により、生理的疲労と病的疲労の鑑別
- ・抗S I T H - 1（うつ病原因遺伝子）抗体測定方法の提供

▶ 産業衛生分野での活用

労働生産性向上Solutionとして、抗疲労製品・食品の提供

※参考：東京慈恵会医科大学 疲労医学講座・ウィルス学講座
<https://jikeivirus.jp/>

(百万円)

	2024/6月期 実績	2025/6月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	221	250	29	13.1%
売上総利益	15	69	54	356.5%
営業利益	-70	0	70	—

5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

ヘルスケアサポート事業



2025年6月期 業績予想

ヘルスケアサポート事業



■従来からの各種健康診断、特定保健指導、受診勧奨サポートや糖尿病の重症化予防サービス等の受託について、更に受託数を増加させるべく営業活動を強化。加えて、新たな取り組みとして、健康経営の観点より、労働生産性向上を目指し、抗疲労サービス、フェムケアサービス等の構築を目指す。

(百万円)

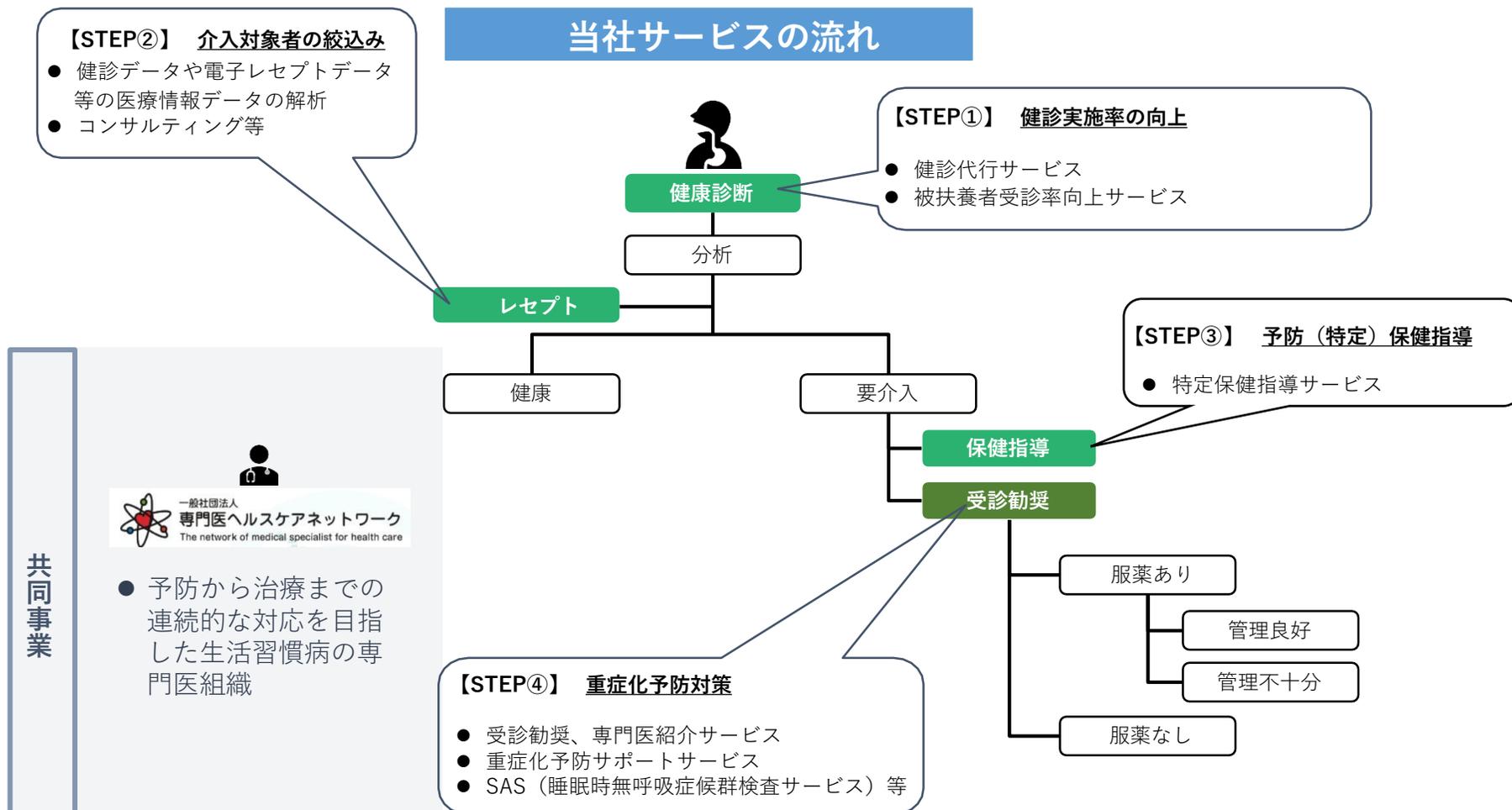
	2024/6月期 実績	2025/6月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	595	700	105	17.7%
売上総利益	170	230	60	35.0%
営業利益	93	120	27	29.6%

ヘルスケアサポート事業



■健康管理のワンストップサービスの提供

当社サービスの流れ



ヘルスケアサポート事業

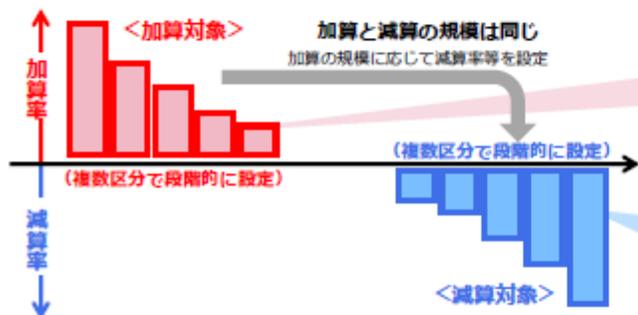


■ 特定健診・保健指導の実施率や複数の保健事業の取組状況による総合評価により、支援金の加算・減算が行われる。
健康保険組合の課題解決力が高いベンダーの選定が望まれる環境となっており追い風の環境にある。

2024～2026年度（第4期前半）の後期高齢者支援金の加算・減算制度

制度概要

- 各保険者の特定健診・保健指導の実施率等により、当該保険者の後期高齢者支援金の額に対し、一定の率を加算又は減算を行う制度。
- 2018年度から開始した第3期制度から、特定健診・保健指導の実施状況だけでなく、糖尿病等の重症化予防・がん検診・後発医薬品の使用促進等の取組も評価し、予防・健康づくりや医療費適正化に取り組む保険者へのインセンティブをより重視する仕組みに見直され、2024年度から第4期制度が開始される。



● 支援金の加算：特定健診・保健指導の実施率のみで決定

- 特定健診・保健指導の実施率が一定未満の場合に加算対象となる。

● 支援金の減算：保険者の取組を複数の指標で評価して決定

- 特定健診・保健指導の実施率に加え、後発医薬品の使用割合やがん検診の実施状況、コラボヘルスやPHRの体制整備状況等の複数の指標で総合的に評価し、上位の保険者が減算対象となる。

第4期制度からの見直し内容

✓ 加算対象基準の見直し

- 加算対象となる実施率の基準は、過去の実績を踏まえて毎年度設定されるように見直しがされた。これにより、全体の実施率の伸びに連動した実態に即した基準値となり、相対的に特定健診・保健指導の取組が遅れている保険者の実施率底上げが期待される。

✓ 減算の評価指標の見直し

- 各保険者の取組が公平かつ客観的に評価されるよう、データヘルス計画の共通評価指標を減算の評価指標に取り入れ、NDBからの集計が可能なアウトカム及びアウトプットの定量指標に基づく成果の評価に一部移行した。
- 減算になるための要件は、最小限かつ必須のものに限定し、それ以外の指標によってこれまでの各保険者の取組状況を加点方式で点数化し、上位から下位までのグラデーションで評価するよう見直しがされた。

※後期高齢者支援金の加算・減算制度の見直しについて
厚生労働省保健局
保健課

ヘルスケアサポート事業



■ヘルスケアサポート事業の健康管理のワンストップサービスにおいては、健診代行サービス、被扶養者健診受診率向上サービス、特定保健指導サービスにて、下記指標に貢献。

総合評価指標 《大項目2》 特定健診・特定保健指導の実施（法定の義務）

小項目	指標名	指標の定義・内容	確認方法	重点項目	必須項目	現行の配点	見直し後の配点
①	特定健診・特定保健指導の実施率（実施率が基準値以上）	<p>前年度の特定健診・特定保健指導の実施率の基準値^(※)をどちらも達成すること（未達成の場合は0点）</p> <p>(※)保険者種別ごとに基準値を設定</p> <p>特定健診：単一健保・共済81%、総合健保等76.5%（保険者種別ごとの目標値の90%相当）</p> <p>特定保健指導：単一健保・共済30%、総合健保等15%（保険者種別ごとの2019年度実績の平均値相当：単一健保：34.1%、共済：30.8%、総合14.8%）</p> <p>【配点（整数値に四捨五入し、50点上限）】</p> <p>$10.5 + (\text{前年度の特定健診の実施率} - \text{特定健診の基準値}) / (100\% - \text{特定健診の基準値}) \times 202.5 + (\text{前年度の特定保健指導の実施率} - \text{特定保健指導の基準値}) / (100\% - \text{特定保健指導の基準値}) \times 202.5$</p>	NDB集計	-	○	10~50	5~10
②	被扶養者の特定健診・保健指導の実施率（基準値に対する達成率）	<p>前年度の被扶養者の実施率の基準値^(※)に対する達成率を把握すること</p> <p>(※)保険者種別ごとに基準値を設定（被扶養者の基準値は、加入者全体の基準値とする）</p> <p>特定健診：単一健保・共済81%、総合健保等76.5%（同上）</p> <p>特定保健指導：単一健保・共済30%、総合健保等15%（同上）</p> <p>【配点（整数値に四捨五入し、10点上限）】</p> <p>前年度の被扶養者の特定健診の基準値に対する達成率×被扶養者の特定保健指導の基準値に対する達成率×10</p>	NDB集計	-	-	1~10	1~10
③	肥満解消率	<p>肥満解消率（前々年度から前年度の特定健診の2年連続受診者で、前々年度に服薬の有無を除いて腹囲・BMIで特定保健指導対象者のうち、前年度も服薬の有無を除いて腹囲・BMIで特定保健指導対象外の者の割合）が正の値であること</p> <p>【配点（整数値に四捨五入し、20点上限）】</p> <p>肥満解消率(%)×4020</p>	NDB集計	-	-	1~20	1~10

※後期高齢者支援金の加算・減算制度の見直しについて 厚生労働省保健局保健課

ヘルスケアサポート事業



■ヘルスケアサポート事業の健康管理のワンストップサービスにおいては重症化予防サポートサービスにて、下記指標に貢献。

総合評価指標 《大項目3》 要医療の者への受診勧奨、糖尿病等の重症化予防

小項目	指標名	指標の定義・内容	確認方法	重点項目	必須項目	現行の配点	見直し後の配点
①	個別に受診勧奨・受診の確認	特定健診結果から、医療機関への受診が必要な者を把握し、受診勧奨 ^(※) を実施し、一定期間経過後に、受診状況をレセプトで確認すること (※)「標準的な健診・保健指導プログラム」の具体的なフィードバックを参考に受診勧奨の情報提供を行う。	保険者申告	○	—	5	5
②	医療機関への受診勧奨基準において速やかに受診を要する者の医療機関受診率	前年度の医療機関への受診勧奨基準において速やかに受診を要する者の医療機関受診率の基準値（＝保険者種別ごとの平均値）を達成していること（未達成の場合は0点） 【配点（整数値に四捨五入し、10点上限）】 $5 + (\text{前年度の医療機関受診率} - \text{医療機関受診率の保険者種別の基準値}) / (100\% - \text{医療機関受診率の保険者種別の基準値}) \times 5$	NDB集計	○	—	5～10	5～10
③	糖尿病性腎症等の生活習慣病の重症化予防の取組Ⅰ	以下の3つの基準の全てを満たす糖尿病性腎症等の生活習慣病の重症化予防の取組を実施していること a. 対象者の抽出基準が明確であること（抽出基準に基づく対象者が0人である場合は取組達成とみなす） b. 保健指導を実施する場合には、専門職が取組に携わること（治療中の者に対して実施する場合は医療機関と連携すること） c. 健診結果のみならず、レセプトの請求情報（薬剤や疾患名）も活用し、糖尿病性腎症等対象者の概数を把握していること	保険者申告	—	—	3	5
④	糖尿病性腎症等の生活習慣病の重症化予防の取組Ⅱ	③の取組に加えて、以下の2つの取組全てを実施していること d. 上記a.の抽出基準に基づき、全ての糖尿病等未治療者及び治療を中断した者に対して、文書の送付等により受診勧奨を実施していること。また、実施後、対象者の受診の有無を確認し、受診が無い者には更に面談等を実施していること。 e. 保健指導対象者のHbA1c,eGFR,尿蛋白等の検査結果を確認し、取組の実施前後でアウトカム指標により評価していること	保険者申告	—	—	3	5
⑤	3疾患（高血圧症・糖尿病・脂質異常症）の状態コントロール割合	3疾患それぞれについて、前年度の予備群の状態コントロール割合 ^(※) の基準値を達成していること (※)状態コントロール割合の基準値：保険者種別ごとの平均値 【配点（それぞれ整数値に四捨五入し、9点上限）】 各疾患について以下の基準に基づく点数（各3点上限）の合計 $(\text{状態コントロール割合} - \text{状態コントロール割合の基準値}) / (100\% - \text{状態コントロール割合の基準値}) \times 3$	NDB集計	—	—	1～9	1～9

※後期高齢者支援金の加算・減算制度の見直しについて 厚生労働省保健局保健課

ヘルスケアサポート事業



■新設された「性差に応じた健康支援」に対しては、フェムケアサービスを構築中。

総合評価指標 《大項目7（続き）》 加入者に向けた予防・健康づくりの働きかけ

小項目	指標名	指標の定義・内容	確認方法	重点項目	必須項目	現行の配点	見直し後の配点
⑧	インセンティブを活用した事業の実施	以下の3つの取組を全て実施していること a. 加入者個人の予防・健康づくりの取組や成果に対しポイント等を付与し、そのポイント等に応じてインセンティブを設ける等の事業を実施 b. 事業の実施後、当該事業が加入者の行動変容に繋がったかどうか、効果検証を行った上で、当該検証に基づき事業改善を行うなどPDCAサイクルで事業の見直しを実施 c. 取組内容について国への報告 ^(※) を行っていること (※)所定の報告様式に従い、支援金年度の翌年度の5月～6月頃に行う総合評価指標に関する実績報告の際に併せて提出すること	保険者申告	○	—	6	6
⑨	こどもにとってより良い医療の在り方【新設】	被扶養者の中でこども（0歳～18歳）を対象とした保健事業（予防接種・歯科健診等）やこどもの適切な医療の受診や抗菌薬処方に関する周知・広報の取組を実施していること	保険者申告	—	—	—	5
⑩	性差に応じた健康支援【新設】	女性特有の健康課題への支援等の性差に応じた健康支援・保健事業を実施し、PDCAサイクルで事業の見直しを行っていること	保険者申告	—	—	—	5
⑪	ロコモティブシンドローム対策【新設】	ロコモティブシンドローム対策の保健事業を実施し、PDCAサイクルで事業の見直しを行っていること	保険者申告	—	—	—	5
⑫	その他の保健事業【新設】	(今後、新たな保健事業を評価項目とする場合は適宜追加していく。)	保険者申告	—	—	—	0

※後期高齢者支援金の加算・減算制度の見直しについて 厚生労働省保健局保健課

ヘルスケアサポート事業



■『QOL・労働生産性の向上』に寄与すべく以下の事業分野への研究開発投資を実施する。

▶ 抗疲労事業

- ・ ストレスチェック後のメンタルケアサービス
 - ・ 労働生産性向上solution
- 東京慈恵会医科大学との共同研究：疲労測定バイオマーカーの提供
抗疲労製品、抗疲労アプリの提供

▶ フェムケア事業

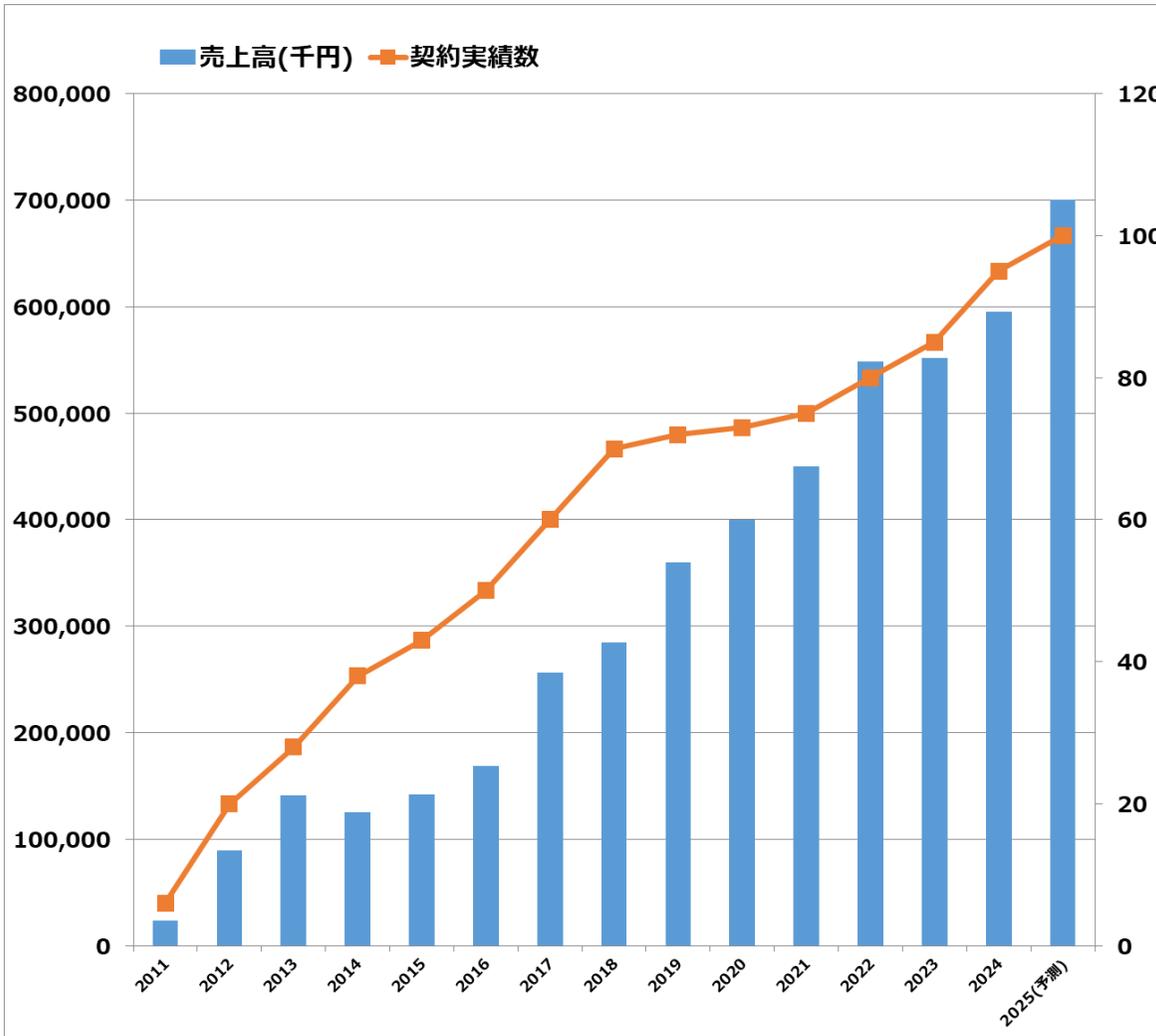
- ・ 月経、更年期、妊活等の女性の健康課題サポート
- ・ 婦人科専門医のネットワークの活用
- ・ ラクトフェリン製品の活用

2025年6月期 業績予想

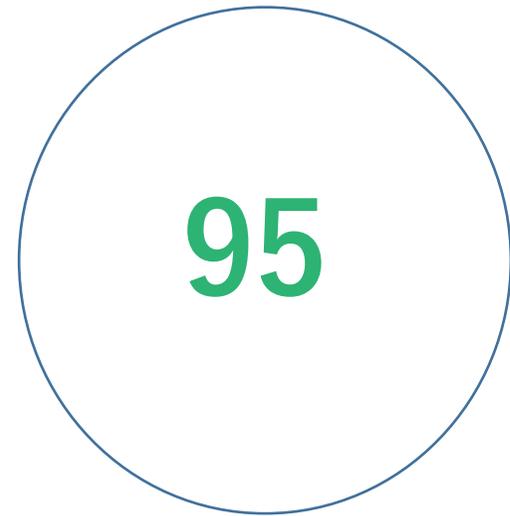
ヘルスケアサポート事業



■ 契約実績数の推移は以下の通りであり、各種の健康保険組合等との契約数は堅実に伸長している。



契約実績(2024年7月現在)



5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

機能性素材開発事業



機能性素材開発事業 事業



■ラクトフェリンを原料とした妊活商品に注力し、販売拡大を行うことで増収を図る。更なるフェムケア商品開発のための研究開発投資の実施により、減益の予想。当該研究開発投資による新商品開発が2026年6月期以降の業績拡大の要として位置付ける。

(百万円)

	2024/6月期 実績	2025/6月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	299	400	101	34.0%
売上総利益	90	114	24	26.3%
営業利益	-13	-30	-17	—

ラクトフェリンとは、

ラクトフェリンは、「牛乳の赤いタンパク質」として、1939年に北欧の学者が発見した、乳から分離された鉄結合性の分子量8万の糖タンパク質。ヒトを含む哺乳類の乳（特に初乳）に多く含まれており、成人においても涙液、唾液、腠液その他の外分泌液や好中球に含まれている。

ラクトフェリンの主な働き



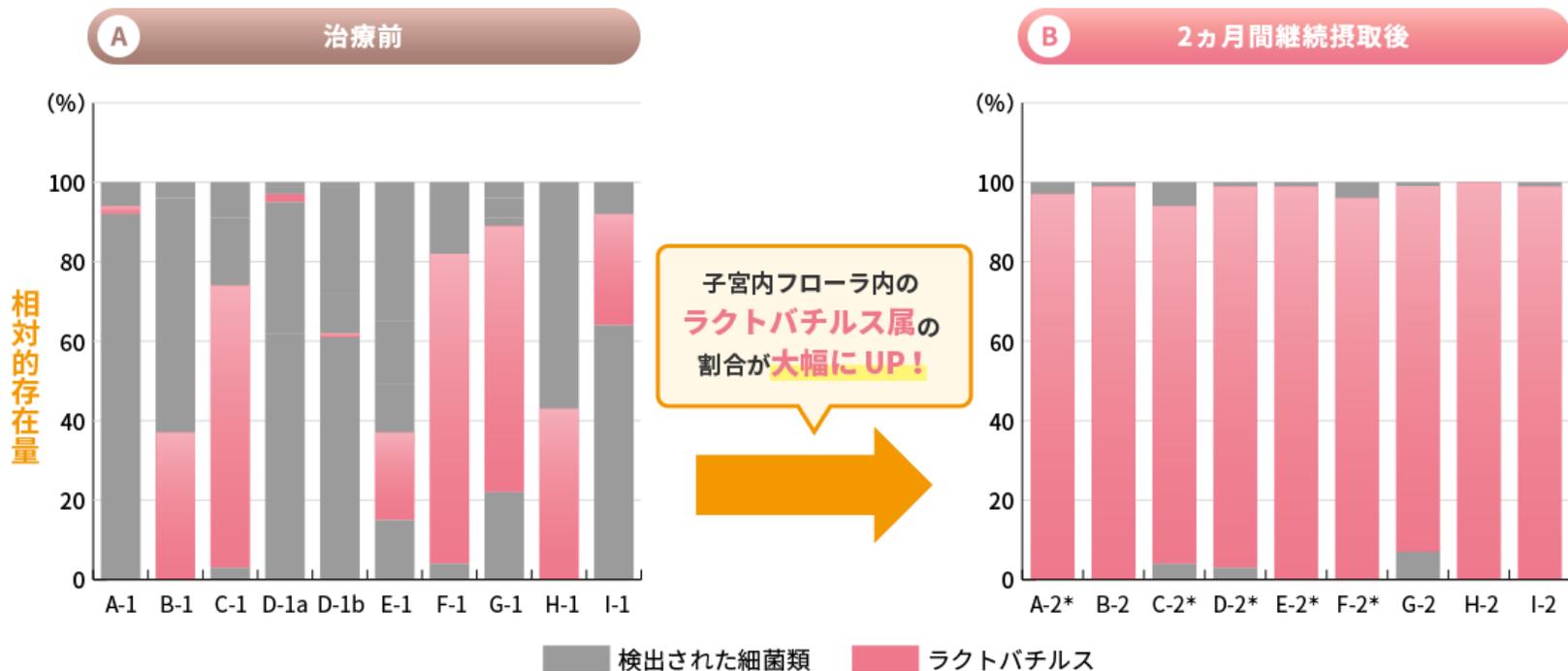
機能性素材開発事業 事業

株式会社NRLファーマ
NRL Pharma, Inc.

■ 子宮内細菌叢を整え、妊活のサポートを実施。

臨床試験

9名の不妊症の女性に抗生物質を1週間投与後、ラクトフェリンの腸溶製剤を1日あたり300mg摂取してもらい、2ヵ月後に子宮内フローラを調べたところ、全例においてラクトバチルス属の割合が大幅に高くなる結果を得た。



(*印のある患者は、その後の不妊治療で妊娠した患者を示す。)

(グラフの下の記号は患者のコードを表し、同一コードは同一患者であることを示す。)

機能性素材開発事業 事業



■子会社NRLファーマが保有する特許及び各大学との共同研究により、フェムケア製品の開発を加速させ、商品化することで事業拡大を図る。

▶ 予防

- ・フェムケア 機能性表示食品

▶ 治療

- ・子宮内膜炎、細菌性膣炎

【NRLファーマ保有特許】

登録番号	発明名称
特許 第6831548号	子宮内細菌叢改善剤及び組成物、 ならびに子宮内細菌叢が改善又は正常化された 状態の判定方法
特許 第6082941号	更年期障害改善用医薬組成物ならびに飲食物
特許 第5106809号	ラクトフェリンを含有する医薬組成物ならびに加工食品 (月経痛緩和効果)

1.

当社グループの紹介

2.

2024年6月期 決算 概要

3.

2025年6月期 方針と新経営体制

4.

2025年6月期 業績予想

5.

2025年6月期 業績予想 セグメント別

6.

その他補足資料

化粧品事業

Bb LABORATORIES

= 国内メイン商品 =



原液美容

水溶性プラセンタエキス原液
P l a c e n t a E x t r a c t



プラセンミルクエッセンス

= 中国メイン商品 =



モイストクリームマスクPro.



モイストバランシングマスクPro.



PHプロテクトUVスプレー

化粧品事業



国内事業Bb lab.ブランドおよび「水溶性プラセンタエキス原液」の広告宣伝活動

（POPUPストア、啓蒙記事、タレントPR等）

西村直子さんLoogg記事



「美的」藤本美貴さん記事



渋谷スクランブルウェアPOPUPストア



健康補助食品事業



イミダペプチド ドリンク

日常生活で生じる身体的な疲労感を軽減
累計販売本数7,200万本を突破
(2024年5月末時点)



イミダペプチド300mg&ビタミン類 イミダペプチドプレミアム

イミダゾールジペプチドを増量し、さらにマルチビタミンも配合しているトータルケアサプリメントで前期より購入者が増加中。今期リニューアルを予定。



抗疲労成分をW配合 イミダペプチドQ10

産学連携「スーパーフード創出」プロジェクトより誕生。イミダゾールジペプチドと水溶化還元型コエンザイムQ10による二つのメカニズムで更なる元気を実現。



ヘルスケア事業とのシナジーを發揮 W脂肪対策 腸ラクトフェリン

ラクトフェリンとブラックジンジャー成分により、内臓脂肪を減らし、脂肪の消費を促す機能性表示食品。



健康補助食品事業



イミダペプチドのイメージキャラクター（小林旭氏）



※機能性表示食品(消費者庁届出番号A53 届出日 2015年6月3日)
※届出表示:本品にはイミダゾールジペプチドが含まれるので、日常の生活で生じる身体的な疲労感を軽減する機能があります。身体的な疲労を自覚している方に適した食品です。

2018年から継続起用

85歳、愛飲歴13年

「ギターを持った渡り鳥シリーズ」で映画出演をされてきた小林旭氏が、「渡り鳥が飛び続ける力」というキャッチフレーズを目にし、自らこの商品を取り寄せ愛飲開始。長年にわたる元気の秘訣として語られています。

同氏が歌う「イミダペプチドの歌」を全国のAMラジオで放送中（24年9月末まで）

<https://imida.jp/special/kobayashiakira/>

健康補助食品事業



第28回 静岡県CMグランプリ ラジオ部門 最優秀賞 (2024年8月7日)
第17回 SBSラジオCMコンテスト 最優秀賞 (2023年10月30日)

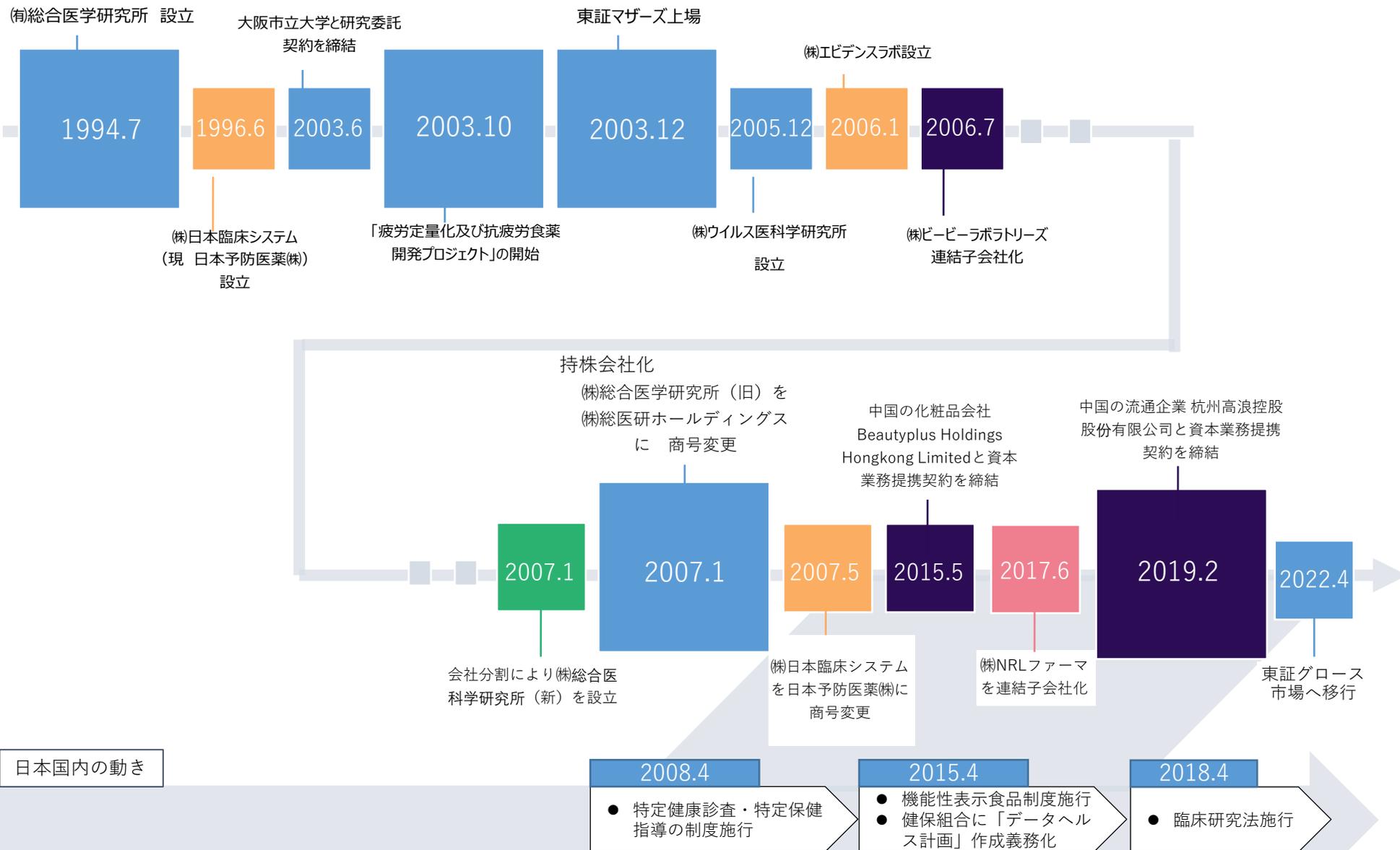
想像を
彩れ。



<https://www.at-s.com/sbsradio/featured/cm2023/>

SBSラジオ応募総数7524通からの最優秀賞を受賞
同時に静岡県で実施する2023年に放送されたCMのうちラジオ部門のCMグランプリの
最優秀賞を受賞

その他補足資料：当社グループの沿革



その他補足資料：連結財務ハイライト

			2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期	2023/6月期	2024/6月期
経営成績	(百万円)	売上高	9,312	8,942	9,348	8,080	5,158
		営業利益	1,048	917	1,209	726	-610
		経常利益	1,098	920	1,254	727	-566
		親会社株主に帰属する当期純利益	732	562	810	452	-662
財政状態	(百万円)	総資産	7,407	7,147	8,490	8,240	6,946
		純資産	5,782	6,232	6,847	7,172	6,249
		有利子負債	-	-	-	-	-
キャッシュ・フロー	(百万円)	営業活動によるキャッシュ・フロー	830	-107	2,136	-102	-881
		投資活動によるキャッシュ・フロー	693	-25	-245	160	-14
		財務活動によるキャッシュ・フロー	-103	-131	-130	-130	-261
		現金及び現金同等物の期末残高	4,513	4,256	6,017	5,946	4,790
1株当たり情報	(円)	1株当たり当期純利益	28.0	21.5	31.0	17.3	-25.3
		1株当たり純資産	214.4	230.9	254.1	266.4	238.3
		1株当たり配当額	5.0	5.0	5.0	5.0	0.0
財務指標	(%)	売上高営業利益率	11.3	10.3	12.9	9.0	-11.8
		ROE	13.8	9.7	12.8	6.6	-10.0
		自己資本比率	75.7	84.5	78.3	84.6	89.7
株価指標	(円)	期末株価	530	456	336	300	167

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれています。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものです。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約、保証するものではありません。

【お問い合わせ先】 株式会社総医研ホールディングス
〒560-0082 大阪府豊中市新千里東町1-4-2
千里ライフサイエンスセンター13階
財務部部長 奥野（オクノ）
TEL 06-6871-8888 FAX 06-6871-8899
E-mail: okuno_takahito@soiken.com